

**MEKANISME PROSEDUR PEMBIAYAAN MODAL KERJA DENGAN AKAD  
MURABAHAH BI AL WAKALAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCU  
BALAI KOTA MEDAN**

**SKRIPSI MINOR**

OLEH :

**SUWANDA**

NIM 0504162127



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAR ISLAM NEGERI**

**SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2019 M / 1440 H**

**MEKANISME PROSEDUR PEMBIAYAAN MODAL KERJA DENGAN AKAD  
MURABAHAH BI AL WAKALAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCU  
BALAI KOTA MEDAN**

**SKRIPSI MINOR**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk  
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)  
Dalam Ilmu Perbankan Syariah  
Pada Program D-III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh:

**SUWANDA**

NIM 0504162127



**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019 M/1440 H**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**MEKANISME PROSEDUR PEMBIAYAAN MODAL KERJA DENGAN AKAD  
MURABAHAH BI AL WAKALAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCU  
BALAI KOTA MEDAN**

Oleh:

**SUWANDA**

NIM 0504162127

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI

D-III PERBANKAN SYARIAH

**Dra. Zainarti. MM**

**NIP.196012141993002**

**Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc, MA**

**NIP.196506282003021001**

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul: “Mekanisme Prosedur Pembiayaan Modal Kerja Dengan Akad Murabahah Bi Al- Wakalah Pada Bank Muamalat Indonesia Kcu Balai Kota Medan”, telah diuji dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal 4 Juli 2019.

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 4 Juli 2019

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Minor Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam UIN SU Medan

Ketua,

Sekretaris,

Zuhrinal. M Nawawi. MA

NIP. 1976081822007101001

Nur Ahmadi Bi Rahmani. M. SI

NIB. 1100000093

Anggota

Penguji I

Penguji II

Dra. Zainarti. MM

NIP.196012141993002

Nur Ahmadi Bi Rahmani. M. SI

NIB. 1100000093

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam UIN Sumatera Utar

Dr. Andri Soemitra, MA

NIP. 197605072006041002

## IKHTISAR

Bank Muamalat Indonesia KCU Balai Kota Medan adalah salah satu lembaga keuangan yang menyediakan pelayanan terhadap nasabahnya dalam bentuk produk *funding* (simpanan) yang diperlukan nasabahnya untuk menyimpan dana dan produk *lending* (pembiayaan) yang diperlukan bagi nasabah yang kekurangan dana. Dalam hal produk pembiayaan, modal kerja *Murabahah bi Wakalah* merupakan salah satu produk yang diminati nasabah yang kekurangan modal. Oleh karena itu, penulis mengambil judul: **“Mekanisme Prosedur Pembiayaan Modal Kerja Dengan Akad Murabahah Bi Al- Wakalah Pada Bank Muamalat Indonesia Kcu Balai Kota Medan”**. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah mengambil satu objek tertentu. Data yang diperoleh melalui dua sumber yaitu data primer, yang diperoleh dengan wawancara dan data sekunder, yang diperoleh dari sumber lain yang berkaitan dengan penelitian seperti buku maupun sumber lainnya. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana mekanisme prosedur pembiayaan modal kerja di Bank Muamalat dan bagaimana persyaratan yang harus dipenuhi nasabah dalam mengajukan pembiayaan modal kerja. Hasil penelitian ini adalah bagaimana cara nasabah mengajukan pembiayaan dan cara mengantisipasi nasabah yang bermasalah terhadap produk ini.

## DAFTAR ISI

|  |            |
|--|------------|
| <b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>   | <b>i</b>   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>  | <b>ii</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>  | <b>iii</b> |
| <b>IKHTISAR .....</b>  | <b>v</b>   |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>  | <b>vi</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>   |            |
| A. Latar Belakang Masalah .....  | 1          |
| B. Rumusan Masalah .....   | 5          |
| C. Maksud Dan Tujuan Penelitian .....  | 5          |
| D. Manfaat Penelitian.....   | 6          |
| E. Metode Penelitian .....   | 7          |
| F. Sistematika Pembahasan.....   | 9          |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI</b>   |            |
| A. Pengertian Bank Syariah.....  | 11         |
| B. Pengertian Pembiayaan Syariah .....   | 14         |
| C. Murobahah Bi Al wakalah Pada Bank Muamalat .....  | 14         |
| D. Wakalah Dalam Pembiayaan Murobahah.....   | 14         |
| E. Peratran Bank Muamalat Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Terhadap<br>Pelaksanaan PembiayaanModal Kerja Murbahah Bi Al Wakalah ..... | 15         |
| <b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>  |            |
| A. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia .....  | 20         |
| B. Gambaran Perusahaan .....   | 21         |
| C. Ruang Lingkup Bank Muamalat .....   | 22         |
| 1. BMM (Baitul Maal Muamalat) .....  | 22         |
| 2. DPLK Muamalat .....   | 24         |
| 3. Al Ijarah Sharia Finance .....  | 24         |
| D. Visi Dan Misi Bank Muamalat .....   | 25         |
| E. Makna logo bank muamalat .....  | 26s        |
| F. Produk tabungan bank muamalat .....   | 26         |
| G. Produk pembiayaan bank muamalat indonesia .....   | 31         |
| H. Struktur organisasi dan pembagian tugas<br>bank muamalat kcu balai kota medan.....  | 36         |
| I. Jumlah tenaga kerja dan jam kerja .....   | 46         |
| J. Sistem pengupahan .....   | 47         |

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

|  |    |
|--|----|
| A. Persyaratan Calan Nasabah Pembiayaan Modal Kerja.....   | 48 |
| B. Mekanisme Prosedur Pembiayaan Modal Kerja Dengan Akad Murabahah Bi AL-<br>Wakalah .....                               | 50 |
| 1. Prosedur Pembiayaan Modal Kerja .....   | 51 |
| a. Profil Akad Murabahah .....   | 56 |
| b. Pemenuhan Terhadap Rukun Dan Syarat Murabahah.....  | 57 |
| 2. Status Nasabah Dengan Pihak Bank Apabila Nasabah Mengalami Masalah Pada<br>Pelunasan Pembiayaan Modal Kerja .....     | 59 |
| 3. Upaya Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Modal Kerja Bermasalah .....   | 61 |
| 4. Nasabah Non Muslim Yang Melakukan Pembiayaan Modal Kerja Di PT. Bank<br>Muamalat Indonesia Kcu Balai Kota Medan ..... | 63 |
| 5. Daftar Lampiran .....   | 66 |

## **BAB V PENUTUP**

|                     |    |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan ..... | 67 |
| B. Saran .....      | 67 |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b> | <b>69</b> |
|-----------------------------|-----------|

|                            |           |
|----------------------------|-----------|
| <b>RIWAYAT HIDUP .....</b> | <b>70</b> |
|----------------------------|-----------|

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

*Alhamdulillah*, segala puji bagi ALLAH SWT yang telah memberikan kita semua limpahan rahmat dan hidayah-Nya. Dan segala aturan rasa syukur kepada-Nya atas karunia yang telah diberikan kepada penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi minor ini yang berjudul **“MEKANISME PROSEDUR PEMBIAYAAN MODAL KERJA DENGAN AKAD MURABAHAH BI AL- WAKALAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCU BALAI KOTA MEDAN”** shalawat serta salam penulis hadiahkan kepada Rasulullah SAW junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW. Skripsi minor ini disusun untuk diajukan sebagai syarat guna memperoleh gelar A.Md (Ahli Madya) pada Universitas Islam Negeri Jurusan Perbankan Syariah. Dengan penuh rasa syukur, penulis menyampaikan ucapan terimakasih dan teriring doa kepada semua pihak yang telah membantu demi kelancaran penulisan karya tulis ini. Secara khusus penulis sampaikan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya, mengiringi dan memberikan jalan yang indah, lancar dan kemudahan dalam keridhoannya.
2. Kedua orangtua saya yang saya cintai dan banggakan, Ayah anda Suheri dan Suryani atas kasih sayang dan cinta kasihnya, pengorbanan, motivasi dan doa yang diberikan selama ini.
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Dr.H. Muhammad Yafiz, M.Ag Selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Ibu Dr. Hj. Chuzaimah Batubara, MA Selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Ibu Nurlaila Harahap, MA Selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
7. Bapak Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, MA Selaku Ketua Jurusan DIII Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
8. Ibu Kamila, SE, MA Selaku Sekretaris Jurusan DIII Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
9. Ibu Dra. Zainarti. MM Selaku Pembimbing Skripsi yang telah memberikan masukan dan saran selama bimbingan.



10. Untuk seluruh karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Utama Medan.
11. Terimakasih Kepada Ibuk Deliana Selaku Ibuk Kos Yang Baik Hati yang sering Meunyrup Rajin Menabung, Dan seluruh anggota Kos yang selalu mendukung dan memotivasi saya sehingga skripsi minor ini dapat selesai.
12. Terimakasih kepada Tria Elisa, Dewi Arini, Yang selalu mendukung agar cepat menyelesaikan Skripsi minor.
13. Terima Kasih Ning, Windy, Syarif, Alvi Dan kelas Kawan Kawan DIII Perbankan Syariah D yang telah memberikan semangat penulis untuk menyelesaikan skripsi minor ini.
14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi minor ini.

Demikian penulisan skripsi minor ini. Sekali lagi kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian ini penulis mengucapkan terimakasih. Penulis percaya bahwa skripsi minor ini masih jauh dari sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan skripsi minor ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi minor ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Medan, 26 Juni 2019

SUWANDA

NIM 0504162127

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka *dual-banking system* atau sistem perbankan ganda dalam kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API), untuk menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat. Sistem perbankan syariah dan konvensional secara sinergis mendukung mobilisasi dana masyarakat secara lebih luas untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi sektor perekonomian nasional. Karakteristik sistem perbankan syariah adalah beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil yang mampu memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan antara masyarakat dan bank, serta mengedepankan aspek keadilan dalam transaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi.

Secara umum di dalam ekonomi syariah ada dua jenis akad, yaitu *tabarru'* dan *tijarah*. *Tabarru'* adalah akad-akad yang digunakan untuk transaksi nonkomersial, bertujuan untuk kebaikan atau tolong menolong dan tidak diperkenankan mengambil keuntungan atas transaksi yang terjadi. Sedangkan akad *tijarah* adalah akad-akad yang digunakan untuk transaksi komersial atau bisnis. Karenanya di dalam akad *tijarah* para pihak yang bertransaksi dapat menyepakati adanya pengambilan keuntungan, seperti *murabahah*, *salam*, *mudharabah* dan lain sebagainya. Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), bank syariah dapat melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dan mendapatkan *fee* dari jasa yang diberikan kepada nasabah. Dalam kegiatan penyaluran dana kepada nasabah atau yang sering disebut dengan pembiayaan, salah satu akad yang digunakan dalam pembiayaan modal kerja adalah

akad *murabahah*. Murabahah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Tambahan yang dinyatakan dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Dengan demikian, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli, sebagaimana firman Allah dalam QS. al-Baqarah: 275.

لَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ.

Artinya : Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Dalam pelaksanaan akad *murabahah*, Bank Muamalat Indonesia Cabang KCU Balai kota medan memberikan kuasa kepada nasabahnya untuk membeli barang yang diperlukan untuk usaha nasabah atas nama nasabah. Selanjutnya bank menjual barang ditambah margin keuntungan yang total seluruhnya akan dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu, dengan cara angsuran sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah. Dalam proses tersebut akad yang dipergunakan adalah akad *murabahah bial-wakalah*, dimana pihak bank mewakili pembelian barang kepada nasabah sepenuhnya dan pihak bank hanya memberikan dana untuk pembelian barang yang diinginkan oleh nasabah.

Sebagaimana diketahui, dalam pelaksanaan akad *murabahah* fungsi bank sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank. Bank harus memberitahukan dengan jujur mengenai harga pokok barang serta biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah. Namun, sebagai penyedia barang dalam pelaksanaan, Bank Muamalat tidak mau terlibat dengan langkah-langkah pembelian barang kepada *supplier* yang sebagian besar berada di luar negeri. Oleh karena itu, pihak bank menggunakan media “akad *wakalah*” dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut.

Langkah pemberian *wakalah* kepada nasabah inilah yang oleh penulis anggap bahwa Bank Muamalat kurang bijak dan tidak hati-hati menerapkan media *wakalah* pembelian barang. Karena Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 telah menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dengan kata lain, pemberian kuasa dari bank kepada nasabah atau pihak ketiga manapun, harus dilakukan sebelum akad jual beli *murabahah* terjadi. Dalam kenyataannya, akad *murabahah* seringkali mendahului pemberian *wakalah* dan *dropping* dana pembelian barang. Dalam proses tersebut barang belum bisa dikatakan milik bank, jika *dropping* dana pembelian barang dilakukan setelah akad *murabahah* ditanda-tangani.

Bank Indonesia nampaknya cukup tegas dalam hal ini. Melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.7/46/PBI/2005 tentang standarisasi akad, Bank Indonesia menegaskan kembali penggunaan media *wakalah* dalam *murabahah* pada pasal 9 ayat 1 butir (d) yaitu dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Bahkan dalam bagian penjelasan peraturan Bank Indonesia tersebut ditegaskan bahwa akad *wakalah* harus dibuat terpisah dengan akad *murabahah*.

Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut penyusun tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai bagaimana Bank muamalat indonesia KCU Balai Kota Medan dalam mempraktekkan pembiayaan modal kerja dengan akad Murabahah Bi Al-Wakalah. maka melalui Tugas Akhir ini penyusun mengambil judul:

**“MEKANISME PROSEDUR PEMBIAYAAN MODAL KERJA DENGAN AKAD MURABAHAH BI AL- WAKALAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCU BALAI KOTA MEDAN”.**

**B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah maka rumusan masalah yang akan di bahas adalah:

1. Bagaimana cara menentukan persyaratan calon nasabah pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi Al wakalah pada bank muamalat indoonesia KCU balai kota Medan.?
2. Bagaimana Mekanisme Prosedur Pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi Al wakalah pada bank muamalat indonesia KCU balai kota Medan.?

**C. Maksud dan tujuan Penelitian**

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. menentukan persyaratan calon nasabah pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi Al wakalah pada bank muamalat indoonesia KCU balai kota Medan.
2. memberikan pandangan atau referensi bagi masyarakat yang membutuhkan uang dan kemudian ingin memanfaatkan produk pembiayaan modal kerja, dapat menjadi masukan bagi bank dalam menentukan kebijakan selanjutnya terutama dalam hal pembiayaan modal kerja dan dapat menjadi acuan baru mengenai perbankan syariah dan menjadi bahan masukan serta rujukan bagi peneliti yang akan melakukan penelitian serupa menjadi milik bank.

Tujuan Peneiitian adalah untuk melaporkan pelaksanaan praktik kerja penulis secara mendetail dan menyajikannya dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang

berlaku di program DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Penulis

- a. Memenuhi persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program DIII Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara.
- b. Menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai Prosedur pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi Al wakalah pada bank muamalat indoonesia KCU balai kota Medan.
- c. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan mahasiswa dalam menganalisa secara ilmiah.

2. Bagi Bank Muamalat KCU Balai Kota Medan

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam mengambil langkah-langkah perbankan agar mengalami kemajuan pada masa mendatang.

3. Bagi Akademis

Menjadi khasanah keilmuan bagi UIN Sumatera Utara.

4. Bagi Masyarakat

Sebagai referensi atau bacaan sehingga masyarakat dapat memperoleh wawasan pengetahuan yang lebih, khususnya tentang perbankan.

#### **E. Metode Penelitian**

Penelitian adalah cara evaluasi, analisis, dan seleksi berbagai cara atau teknik. Metode penelitian biasanya merupakan cara yang digunakan untuk memecahkan masalah, dengan tujuan mendapatkan jawaban yang tepat. Untuk mencapai suatu tujuan penelitian, maka diperlukan langkah-langkah yang berkaitan dengan perumusan masalah yang telah dibuat. Metode penelitian merupakan sub bagian dalam perencanaan usulan penelitian. Rencana penelitian harus logis, diikuti unsur-unsur yang teratur, konsisten, dan operasional, menyangkut bagaimana penelitian tersebut akan di jalankan.

## **1. Jenis dan Sifat Penelitian**

Jenis penelitian ini berjenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengangkat data yang ada di lapangan. Penelitian dilakukan dengan berada langsung pada objeknya, sebagai usaha untuk mengumpulkan data dan berbagai informasi. Dengan kata lain peneliti turun dan berada langsung di lingkungan yang diteliti, penelitian dilakukan bank muamalat indonesia kcu balai kota medan.

Sifat Penelitian ini adalah kualitatif, yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data *deskriptif* berupa kata-kata tertulis dan uraian dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif menurut Sugiono adalah metode penelitian yang berlandaskan pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci.

Dengan demikian penelitian ini akan mendeskripsikan secara detail mengenai prosedur pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi al wakalah pada bank muamalat kcu balai kota Medan.

## **2. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi Pelaksanaan penelitian ini bertempat di Bank muamalat indonesia Kcu Balai kota Medan. Waktu pelaksanaannya yaitu mulai tanggal 21 Januari sampai 21 Februari 2019.

## **3. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data merupakan bagian dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik Pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara. Wawancara/interview adalah suatu bentuk komunikasi verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi, dengan metode ini penulis ingin memperoleh data secara langsung mengenai Prosedur pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi Al wakalah pada bank muamalat indoonesia KCU balai kota Medan.

## **4. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif* analisis kualitatif. Yaitu dengan cara menuturkan dan menguraikan serta menjelaskan data yang terkumpul, metode ini digunakan untuk mengetahui gambaran tentang Prosedur pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi Al wakalah pada bank muamalat indonesia KCU balai kota Medan. Data hasil analisis tidak menggunakan angka-angka, tetapi dideskripsikan berdasarkan data hasil wawancara dan observasi. Setelah itu data yang diperoleh dari wawancara, dan observasi dirangkum, memilih hal-hal yang pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Kemudian data disajikan sehingga memudahkan untuk merencanakan kerja selanjutnya. Langkah berikutnya data dianalisis dan ditarik kesimpulan.

## **F. Sistematika Pembahasan**

### **BAB I Pendahuluan**

Dalam bab ini diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II Landasan Teori**

Dalam bab ini diuraikan mengenai tinjauan umum pustaka.

### **BAB III Gambaran Umum Perusahaan**

Dalam bab ini penulis menguraikan sejarah singkat PT. Bank Muamalat indonesia, Visi-Misi Perusahaan, Budaya Perusahaan dan Struktur Organisasi.

### **BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Pada bab ini penulis menguraikan secara jelas tentang Prosedur pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah bi Al wakalah pada bank muamalat indonesia KCU balai kota Medan.



## **BAB V Penutup**

Dalam bab ini akan diuraikan kesimpulan dan saran-saran.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Bank Syariah**

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan prinsip syariah, sebagai lembaga keuangan yang fungsi utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk investasi dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.<sup>1</sup>

Di Indonesia, regulasi mengenai bank syariah tertuang dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Dalam menjalankan operasinya, fungsi bank syariah akan terdiri dari:

1. Sebagai penerima amanah untuk melakukan investasi atas dana-dana yang dipercayakan oleh pemegang rekening investasi/deposan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kebijakan investasi bank.
2. Sebagai pengelola investasi atas dana yang dimiliki oleh pemilik dana(*shahibul mal*)sesuai dengan arah investasi yang dikehendaki oleh pemilik dana (dalam hal ini bank bertindak sebagai manajer investasi).
3. Sebagai penyedia jasa lalu lintas pembayaran dan jasa-jasa lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Sebagai pengelola fungsi sosial seperti pengelolaan dana zakat dan penerimaan serta penyaluran dana kebajikan (fungsi optimal).

#### **B. Pengertian Pembiayaan syariah**

Pembiayaan syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk

---

<sup>1</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Cet. Ke-1 ,(Jakarta:Kencana Prenadamedia Group,2009), hl 1

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil .

Pemberian pinjaman /pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil,jual beli, atau sewa beli yang terbebas dari penetapan bunga dan memberikan rasa aman,karena yang diberikan kepada nasabah adalah barang bukan uang dan tidak ada beban bunga yang ditetapkan di muka

<sup>2</sup>Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al-Harran (1999): 122. terbagi menjadi 3 :

- 1) Return bearing financing, yaitu secara bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan ketika pemilik modal mau menanggung resiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
- 2) Return free financing, yaitu bentuk pembiayaannya tidak semata- mata mencari keuntungan yang ditujukan kepada orang yang membutuhkan, dan tidak ada keuntungan yang didapat.
- 3) Charity financing, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak ada klaim pokok mencari keuntungan dan ditujukan kepada orang miskin yang membutuhkan.

Menurut sifat penggunaanya pembagian pembiayaan:

- 1) Pembiayaan produktif

<sup>3</sup>Pembiayaan produktif ditujukan untuk memenuhi kebutuhan kapasitas produksi diantaranya untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan ini terbagi menjadi 2 jenis, diantaranya :

---

<sup>2</sup> Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam perbankan & Perasuransian Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: PT. Kencana, 2004).hal. 95

<sup>3</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Ditinjau Menurut Undang Undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan Sebagaimana Telah Di ubah dengan Undang-Undang No.10 tahun 1998 Tentang Bank Indonesia* (Jakarta; Kencana,2007), Cet.Ketiga, Edisi Revisi, Hal 57,58,59

Pembiayaan modal kerja, Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam meningkatkan keuangan, jumlah hasil produksi secara kuantitatif dan secara kualitatif meningkatkan mutu hasil produksi untuk keperluan perdagangan dan peningkatan utility of place dari suatu hasil produksi yang berupa barang.

Pembiayaan investasi, Pembiayaan untuk memenuhi suatu kebutuhan seperti modal (capital goods) bertujuan peningkatan fasilitas – fasilitas terkait. Pembiayaan konsumtif, Pembiayaan konsumtif ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dimana kapasitasnya akan habis saat digunakan.

### **C. Murabahah bi al-Wakalah Pada Bank Muamalat Indonesia**

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan, antara lain untuk peningkatan produksi, baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun kualitatif (peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi). Dalam kegiatan penyaluran dana kepada nasabah, salah satu akad yang digunakan dalam pembiayaan adalah akad *murabahah*. Produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* adalah upaya yang dilakukan Bank Muamalat dalam rangka membantu nasabah memperoleh kemudahan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha nasabah. Penerapan akad *murabahah* untuk penyaluran pembiayaan modal kerja di Bank Muamalat dilakukan dengan akad *murabahah* yang disertai dengan akad *wakalah* kepada nasabah untuk membeli barang, dalam hal ini bank hanya bertindak sebagai lembaga intermediasi atau penyalur pembiayaan.

### **D. Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah**

*Murabahah* pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain, sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah.

<sup>4</sup>Dalam pelaksanaan akad ini, Bank Muamalat Indonesia memberikan kuasa kepada nasabahnya untuk membeli barang yang diperlukan untuk usaha nasabah atas nama bank. Selanjutnya, Bank Muamalat Indonesia menjual barang kepada nasabah dimana harga jual barang tersebut adalah harga pokok barang ditambah margin keuntungan yang total seluruhnya akan dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu, sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah (*de jure*).

Dalam proses tersebut akad yang dipergunakan adalah akad *murabahah bi al-wakalah*, dimana pihak bank mewakili pembelian barang kepada nasabah sepenuhnya dan pihak bank hanya memberikan dana untuk pembelian barang yang diinginkan oleh nasabah. Dalam hal ini akad awal yang dipergunakan oleh bank untuk pencapaian dana adalah akad *murabahah* yang kemudian disertai dengan akad *wakalah(de facto)*, akan tetapi saat kontrak *murabahah* berlangsung objek barang akan *dimurabahah*-kan belum dimiliki oleh bank.

#### **E. Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Terhadap Pelaksanaan Pembiayaan Modal Kerja *Murabahah bial-Wakalah***

Peraturan Bank Indonesia adalah ketentuan hukum yang ditetapkan oleh Bank Indonesia dan mengikat setiap orang atau badan dan dimuat dalam Lembaga Negara Republik Indonesia. Sejalan dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah sehingga memacu produk layanan dan jasa agar dapat melayani keperluan masyarakat. Salah satu produk yang berkembang di Bank Muamalat Indonesia keu Balai kota Medan adalah pembiayaan modal kerja *murabahah*.

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi. Sedangkan *murabahah* menurut peraturan Bank Indonesia adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

---

<sup>4</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2005) Cet. Kedua, Edisi Pertama, Hal 49

<sup>5</sup>Dalam pelaksanaannya, Bank Muamalat Indonesia bukanlah sebagai penjual murni yang memiliki persediaan barang atau komoditi sebelum melakukan *murabahah* dengan nasabah. Melihat pada pertauran Bank Indonesia tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana Pasal 9 ayat 1 butir

(a)dalam hal ini “bank menyediakan dana pembiayaan berdasarkan perjanjian jual beli barang.”

<sup>6</sup>Dalam pelaksanaannya, Bank Muamalat memang hanya menyediakan dana untuk membiayai nasabah berdasarkan perjanjian jual beli barang. Bank Muamalat akan mewakili pembelian barang kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakalah*. Pada posisi inilah terlihat bahwa bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana atau lembaga pembiayaan bukan sebagai penjual murni.

Adapun dalam pelaksanaan pembiayaan modal kerja Bank Muamalat juga mewajibkan nasabah untuk membuat surat *Accept* (Pengakuan Hutang atau Sanggup Bayar). Surat pengakuan hutang merupakan salah satu diantara beberapa langkah antisipasi Bank Muamalat kepada nasabah dalam hal pembuktian secara hukum positif bahwa nasabah telah menerima pembiayaan dalam bentuk uang tunai maupun barang. Jika terjadi wanprestasi di kemudian hari akan tertutup peluang nasabah untuk mengingkari bahwa nasabah telah menerima sejumlah pembiayaan dari bank.

Merujuk kepada peraturan Bank Indonesia tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana dalam *murabahah* tidak dikenal adanya ketentuan bahwa pembeli wajib untuk mengakui hutangnya yang dibuat secara tertulis dalam lembaran dokumen yang berbeda, yaitu surat pengakuan. Bilamana pembeli telah menyepakati akad *murabahah* secara tangguh dengan penjual, maka pembeli secara otomatis sudah mempunyai kewajiban membayar atau melunasi hutang kepada penjual.

---

<sup>5</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hal.105

<sup>6</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta : Kencana), hal.79

Selain beberapa hal di atas, fakta di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah bank syariah masih memiliki pola pikir nasabah bank konvensional. Menurut nasabah bank syariah, bahwa kewajibannya dalam pembiayaan *murabahah* dapat dibedakan antara pokok dan margin. Nasabah bank syariah, termasuk Bank Muamalat yang akan melakukan percepatan pelunasan pembiayaan *murabahah* selalu meminta bank untuk mengurangi kewajiban hutang margin *murabahah* mereka kepada bank.

Merujuk pada peraturan Bank Indonesia, tentang akad pengumpulan dan penyaluran dana Pasal 10 Ayat 1, “dalam pembiayaan *murabahah*, bank dapat memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan/atau nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran.” Mengingat hal ini masih merupakan kebiasaan yang terjadi di industri perbankan (termasuk syariah), maka bank mengakomodir permohonan nasabah tersebut dengan jumlah yang proporsional.

Dalam akad *murabahah* bahwa harga jual barang adalah penambahan dari harga pokok pembelian barang dan keuntungan yang diambil penjual. Setelah akad *murabahah* disepakati penjual dan pembeli, harga pokok dan keuntungan telah menjadi satu kesatuan yang disebut sebagai harga jual barang *murabahah*. Tidak ada lagi pemisahan antara pokok pembelian barang dan keuntungan *murabahah*.

Dalam akad jual beli tangguh (*murabahah*), penjual boleh memberikan potongan kewajiban. Potongan tersebut akan digolongkan sebagai sedekah penjual kepada pembeli. Namun, penjual dilarang untuk melakukan penambahan atas kewajiban pembeli untuk maksud apapun. Mengingat setelah akad *murabahah* secara tangguh disepakati antara penjual yang diikuti dengan penyerahan barang, maka jual beli telah sempurna dilakukan sehingga yang muncul kemudian adalah hubungan hutang piutang, yaitu hutang pembelian kepada penjual. Sebagaimana diketahui bahwa setiap tambahan atas hutang itu dilarang, karena tambahan tersebut merupakan riba yang diharamkan.

memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan / atau nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran.” Mengingat

hal ini masih merupakan kebiasaan yang terjadi di industri perbankan (termasuk syariah), maka bank mengakomodir permohonan nasabah tersebut dengan jumlah yang proporsional.

<sup>7</sup>Dalam akad *murabahah* bahwa harga jual barang adalah penambahan dari harga pokok pembelian barang dan keuntungan yang diambil penjual. Setelah akad *murabahah* disepakati penjual dan pembeli, harga pokok dan keuntungan telah menjadi satu kesatuan yang disebut sebagai harga jual barang *murabahah*. Tidak ada lagi pemisahan antara pokok pembelian barang dan keuntungan *murabahah*.

Dalam akad jual beli tangguh (*murabahah*), penjual boleh memberikan potongan kewajiban. Potongan tersebut akan digolongkan sebagai sedekah penjual kepada pembeli. Namun, penjual dilarang untuk melakukan penambahan atas kewajiban pembeli untuk maksud apapun. Mengingat setelah akad *murabahah* secara tangguh disepakati antara penjual yang diikuti dengan penyerahan barang, maka jual beli telah sempurna dilakukan sehingga yang muncul kemudian adalah hubungan hutang piutang, yaitu hutang pembelian kepada penjual. Sebagaimana diketahui bahwa setiap tambahan atas hutang itu dilarang, karena tambahan tersebut merupakan riba yang diharamkan.

---

<sup>7</sup> Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam perbankan & Perasuransian Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: PT. Kencana, 2004).hal. 92



## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. SEJARAH BERDIRINYA BANK MUAMALAT INDONESIA**

Gagasan pendirian Bank Muamalat berawal dari lokakarya Bunga Bank dan Perbankan yang diselenggarakan Majelis Ulama Indonesia pada 18-20 Agustus 1990 di Cisarua, Bogor. Ide ini berlanjut dalam Musyawarah Nasional IV Majelis Ulama Indonesia di Hotel Sahid Jaya, Jakarta, pada 22-25 Agustus 1990 yang diteruskan dengan pembentukan kelompok kerja untuk mendirikan bank murni syariah pertama di Indonesia. Realisasinya dilakukan pada 1 November 1991 yang ditandai dengan penandatanganan akte pendirian PT Bank Muamalat Indonesia di Hotel Sahid Jaya berdasarkan Akte Notaris Nomor 1 Tanggal 1 November yang dibuat oleh Notaris Yudo Paripurno, S.H. dengan Izin Menteri Kehakiman Nomor C2.2413.T.01.01 Tanggal 21 Maret 1992/Berita Negara Republik Indonesia Tanggal 28 April 1992 Nomor 34. Pada saat penandatanganan akte pendirian ini diperoleh komitmen dari berbagai pihak untuk membeli saham sebanyak Rp 84 miliar.

Kemudian dalam acara silaturahmi pendirian di Istana Bogor diperoleh tambahan dana dari masyarakat Jawa Barat senilai Rp 106 miliar sebagai wujud dukungan mereka. Dengan modal awal tersebut dan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 1223/MK.013/1991 tanggal 5 November 1991 serta izin usaha yang berupa Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 430/KMK.013/1992 Tanggal 24 April 1992, Bank Muamalat mulai beroperasi pada 1 Mei 1992 bertepatan dengan 27 Syawal 1412 H. Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat mendapat kepercayaan dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisa. Beberapa tahun yang lalu Indonesia dan beberapa Negara di Asia Tenggara pernah mengalami krisis moneter yang berdampak terhadap perbankan nasional yang menyebabkan timbulnya kredit macet pada segmen korporasi.

Bank Muamalat pun ikut berimbas dampaknya. Tahun 1998, angka non performing financing (NPF) Bank Muamalat sempat mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat kerugian sebesar Rp 105 miliar dan ekuitas mencapai titik terendah

hingga Rp 39,3 miliar atau kurang dari sepertiga modal awal. Kondisi tersebut telah mengantarkan Bank Muamalat memasuki erabaru dengan keikutsertaan Islamic Development Bank (IDB),

yang berkedudukandi Jeddah Saudi Arabia, sebagai salah satu pemegang saham luar negeri yang resmi diputuskan melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) pada 21 Juni 1999.

Dalam kurun waktu 1999-2002 Bank Muamalat terus berupaya dan berhasil membalikkan keadaan dari rugi menjadi laba. Hasil tersebut tidak lepas dari upaya dan dedikasi segenap karyawan dengan dukungan kepemimpinan yang kuat, strategi usaha yang tepat, serta kepatuhan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni<sup>8</sup>.

## **B. GAMBARAN PERUSAHAAN**

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk adalah bank yang pertama kali murni syariah di Indonesia yang beralamat di Gedung Arthalo Jalan Jenderal Sudirman No. 2 Jakarta 10220. Saat ini Bank Muamalat Indonesia memberikan layanan kepada sekitar 3 juta nasabah melalui 442 kantor layanan yang tersebar di 33 Provinsi di Indonesia dan didukung oleh jaringan layanan di Indonesia lebih dari 4 ribu outlet System Online Payment Point (SOPP) di PT POS Indonesia dan 1.001 Automated Teller Machine (ATM). Untuk memantapkan aksesibilitas nasabah.

Bank Muamalat telah meluncurkan Shar-e Gold yang dapat digunakan untuk bertransaksi bebas biaya di jutaan merchant di 170 negara. Shar-e Gold meraih predikat sebagai Kartu Debit Syariah Berteknologi Chip Pertama di Indonesia oleh Museum Rekor Indonesia (MURI). Bank Muamalat merupakan satu-satunya bank syariah yang berekspansi keluar negeri dengan membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia.

Nasabah dapat memanfaatkan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS) dengan jangkauan akses lebih dari 2.000 ATM di Malaysia. Pelopor perbankan syariah ini

---

<sup>8</sup> Muamalat branch hand book.doc

selalu berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan syariah yang kompetitif dan mudah dijangkau bagi masyarakat hingga ke berbagai pelosok Nusantara.

Bukti komitmen tersebut telah mendapat apresiasi dari pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional, serta masyarakat luas dengan perolehan lebih dari 100 penghargaan bergengsi selama 5 tahun terakhir.

### **C. RUANG LINGKUP BANK MUAMALAT**

#### **1. BMM (Baitul Maal Muamalat)**

<sup>9</sup>Pada tahun 1994 membentuk unit pengelola dana ZIS dan sosial kebajikan yang kemudian disebut Baitul Maal. Unit yang awalnya didirikan atas dasar tanggung jawab Bank Muamalat terhadap pemberdayaan ekonomi mikro ini, pada tgl 16 juni 2000 diresmikan sebagai lembaga amil zakat nasional oleh menteri Agama RI. Kemudian sesuai tuntutan masyarakat akan lembaga amil zakat yang independen dan profesional dan UU No. 38 Th. 1999, pada tgl 22 Des 2000 badan hukum BMM resmi didirikan yaitu yayasan BMM.

BMM merupakan lembaga non-profit yang didirikan oleh Bank Muamalat, dengan fokus pada pemberdayaan masyarakat di Indonesia, pengusaha mikro yang berasal dari keluarga miskin, pendidikan dan beasiswa anak yatim, pelayanan kemanusiaan, dakwah dan sosial, serta pemberdayaan LKMS.

BMM telah menjangkau seluruh lapisan masyarakat miskin, dan diseluruh Indonesia selain lembaga ini telah mendapatkan kepercayaan dari badan Internasional seperti Islamic Development Bank (IDB) dan menjadi model pemberdayaan di Indonesia yang menjalankan fungsi Corporate Social Responsibility (CSR) PT. Bank Muamalat Indonesia. Dan sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAZ).

---

<sup>9</sup> Muamalat branch hand book.doc

## Visi BMM

- menjadi motor penggerak program kemandirian ekonomi umat menuju terwujudnya tatanan masyarakat yang berkarakter, tumbuh dan peduli (empowering a caring society)

## Misi BMM

- Melaksanakan program-program pemberdayaan, ekonomi dan sosial masyarakat secara terintegral dan komprehensif.
- Membangun dan mengembangkan jaringan kerja pemberdayaan seluas-luas

## 2. DPLK Muamalat

DPLK adalah penyelenggara Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP) yang didirikan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Yang disahkan berdasarkan SK menteri keuangan No. KEP-485/km. 17/1997 tgl 10 Okt 1997. Dengan dukungan jaringan bank muamalat tersebut diseluruh wilayah Indonesia, DPLK Muamalat siap memberikan layanan di setiap outlet baik untuk pendaftaran, setoran, maupun pembiayaan manfaat pensiun di kemudian hari.

Visi : menjadi DPLK Syariah pertama yang mengutamakan transparansi, kebersamaan, kepuasan nasabah dengan transaksi sesuai syariah.

Misi : mengembangkan sistem informasi dan layanan yang cepat, mudah, inovatif dan berkualitas. Dan memberikan hasil investasi yang kompetitif sebagai wujud profesionalisme pengelolaan DPLK.

## 3. Al Ijarah Sharia Finance

PT. Al Ijarah Indonesia Finance (ALIF) adalah sebuah perseroan terbatas yang dibentuk untuk melayani kebutuhan pembiayaan bagi komunitas bisnis Indonesia khususnya dan komunitas bisnis Asia Tenggara pada umumnya. Selain perannya di bidang pembiayaan, ALIF juga menyediakan jasa konsultan di bidang investasi, perdagangan dan keuangan Internasional untuk komunitas bisnis di Indonesia untuk komunitas bisnis di Indonesia. ALIF pun siap memberikan konsultasi untuk lembaga asing terutama lembaga dari negara-negara teluk yang berencana memasuki pasar Indonesia.

Produk-produk keuangan ALIF saat ini terdiri dari ijarah(penyewaan), Ijarah Muntahia Bittamlik (penyewaan dan pembelian), dan murabahah (jual-beli). Dalam operasinya, ALIF akan mengutamakan pada pembiayaan proyek-proyek menengah hingga berskala besar, dengan minimum transaksi sebesar 200.000 US Dollar.

Akseptabilitas transaksi akan ditentukan oleh kelayakan kreditnya bagi transaksi besar, ALIF akan menggunakan jaringannya untuk mengatur sindikasi internasional dengan mengundang lembaga-lembaga keuangan besar yang berada di negara-negara teluk pada sisi sebagai pemberi konsultasi, peran ALIF adalah menjembatani aktifitas investasi, perdagangan dan pembiayaan antara Indonesia dan pasar lainnya yang sedang tumbuh dengan fokus pada negara-negara di kawasan Teluk (Bahrain, Oman, Qatar, Saudi Arabia, dan Emirat Arab), Iran, Kazakhstan, dan Turki.

#### **D. VISI DAN MISI BANK MUAMALAT**

##### **Visi**

PT. Bank Muamalat Indonesia Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dan di agumi di pasar.

##### **Misi**

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

PT. Bank Muamalat Indonesia Menjadi role model lembaga keuangan syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen, dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan<sup>10</sup>.

#### **E. Makna Logo Bank Muamalat**

---

<sup>10</sup> [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com)

Mengenai logo yang digunakan oleh bank muamalat, ada beberapa makna yang terkandung di dalamnya, diantara`nya adalah:



Gaambar 1. Logo Bank Muamalat Indonesia

1. Jika anda membaca dengan seksama logo tersebut terdiri dari tiga huruf hijaiyah, yaitu Daal, Yaa',Nuun. Logo ini menggambarkan suatu rangkaian kegiatan ekonomi yang aktif dan harmonis di dalam suatu negeri yang subur dan peradaban tinggi serta berdasarkan nilai-nilai yang luhur.
2. Adapun makna dibalik lambang air yang digunakan oleh bank muamalat memiliki air kemurnian dan mencirikan kekuatan atas akar islami yang digunakan dan menjadi dasar berjalannya bank ini.

## **F. PRODUK TABUNGAN BANK MUAMALAT INDONESIA**

### **1. Shar-E**

*Shar-E* merupakan tabungan instan investasi syari'ah yang memadukan kemudahan akses ATM, Debit dan *Phone Banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di kantor pos seluruh Indonesia. Hanya dengan Rp.125.000, langsung dapat diperoleh satu kartu *Shar-e* dengan saldo awal tabungan Rp.100.000, sebagai sarana menabung berinvestasi di Bank Muamalat. *Shar-e* dapat dibeli melalui kantor pos. diinvestasikan hanya untuk usaha halal dengan bagi hasil kompetitif. Tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antara rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

### **2. Tabungan iB Muamalat**

Tabungan iB Muamalat merupakan investasi tabungan dengan akad *Mudharabah* di Counter Bank Muamalat di seluruh Indonesia maupun di Gerai Muamalat yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh *Counter* Bank Muamalat, ATM Muamalat, jaringan ATM

BCA/PRIMA dan jaringan ATM Bersama. Tabungan Ummat dengan Kartu Muamalat juga berfungsi sebagai akses debit di seluruh *Merchant* Debit BCA/PRIMA di seluruh Indonesia. Nasabah memperoleh bagi hasil yang berasal dari pendapatan Bank atas dana tersebut.

### **3. Tabungan iB Muamalat Dollar**

Tabungan iB Muamalat Dollar merupakan tabungan syariah dalam didominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang US Dollar dan Singapore Dollar.

### **4. Tabungan iB Muamalat Rencana**

Tabungan iB Muamalat Rencana adalah solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan impian nasabah menjadi nyata dengan cara yang lebih baik dan sesuai prinsip syariah yang pada umunya digunakan untuk melanjutkan pendidikan, melangsungkan pernikahan, beribadah haji/berwisata, membayar uang muka rumah, membeli kendaraan, mempersiapkan pensiunan.

### **5. Tabungan Haji Arafah**

Tabungan Haji Arafah merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin.

Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan Arafah bisa memilih jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa, apabila penabung meninggal dunia, maka ahli waris otomatis dapat berangkat. Tabungan haji Arafah juga menjamin nasabah untuk memperoleh porsi keberangkatan (sesuai dengan ketentuan Departemen Agama) dengan jumlah dana Rp.32.670.000 (Tiga puluh dua juta enam ratus tujuh puluh ribu rupiah),

karena Bank Muamalat telah *on-line* dengan Siskohat Departemen Agama Republik Indonesia. Tabungan haji Arafah memberikan keamanan lahir batin karena dana yang disimpan akan dikelola secara Syariah.

## **6. Tabungan Muamalat Umrah**

Tabungan Muamalat Umrah merupakan tabungan berencana dalam mata uang rupiah yang akan membantu mewujudkan impian untuk berangkat beribadah umrah.

## **7. Tabunganku**

Tabunganku, yaitu tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi semua kalangan masyarakat.

## **8. Tabungan iB Muamalat Prima**

Tabungan iB Muamalat Prima merupakan tabungan prioritas yang didesain bagi nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil maksimal dan kebebasan bertransaksi

### **a. Deposito *Mudharabah***

Deposito *Mudharabah* merupakan jenis investasi bagi nasabah perorangan dan Badan Hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana masyarakat akan dikelola melalui pembiayaan kepada sektor riil yang halal dan baik saja, sehingga memberikan bagi hasil yang halal. Tersedia dalam jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.

## **9. Deposito Fulinves**

Deposito Fulinves merupakan jenis investasi yang dikhususkan bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu enam dan 12 bulan dengan nilai nominal minimal Rp.2.000.000,- atau senilai USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi Bank Muamalat. Nasabah memperoleh bagi hasil yang menarik tiap bulan.

### **a. Giro Wadi'ah**

Giro Wadi'ah merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, dan



pemindahbukuan. Diperuntukkan bagi nasabah pribadi maupun perusahaan untuk mendukung aktivitas usaha.

Dengan fasilitas kartu ATM dan Debit, tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, akses di lebih dari 18.000 *Merchant* Debit BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antar rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

#### **10. Giro Ultima iB**

Giro Ultima iB merupakan Produk giro berbasis akad *mudharabah* yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif.

Sarana bagi nasabah perorangan dan non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.

#### **11. Dana Pensiun Muamalat**

Dana Pensiun Muamalat merupakan Dana Pensiun Muamalat dapat diikuti oleh mereka yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dan pilihan usia pensiun 45-65 tahun dengan iuran sangat terjangkau, yaitu minimal Rp.20.000 per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat atau dapat ditransfer dari Bank lain. Peserta juga dapat mengikuti program WASIAT UMMAT, dimana selama masa kepesertaan, peserta dilindungi asuransi jiwa sebesar nilai tertentu dengan premi tertentu.

### **G. PRODUK PEMBIAYAAN MODAL KERJA BANK MUAMALAT INDONESIA**

Bank Muamalat memfasilitasi pinjaman jangka pendek untuk membantu kebutuhan modal kerja pelaku usaha baik berupa pinjaman bahan baku, bahan persediaan, maupun pelaksanaan proyek. Bank Mumalat adalah bank umum di Indonesia pertama yang menerapkan syariah islam dalam menjalankan oprasionalnya. Berdiri pada 1 November 1991,

Bank Muamalat merupakan gagasan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapatkan dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia.

Sejak pertama kali didirikan bank ini terus berinovasi dengan menghadirkan produk-produk keuangan syariah seperti asuransi syariah, Baitulmaal Muamalat yaitu layanan untuk menyalurkan dana zakat infak dan sedekah, pembiayaan syariah seperti Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan pembiayaan modal kerja. Pada pembiayaan modal kerja bank Muamalat memberikan pinjaman berdasarkan prinsip syariah dengan akad berbasis jual beli (murabahah), maupun bagi hasil (mudharabah dan musyarakah). Pembiayaan ini dapat digunakan untuk membiayai pelaksanaan proyek maupun membeli bahan persediaan bisnis. Besarnya plafon yang diberikan mulai dari Rp 500 juta sampai Rp 5 milyar dengan jangka waktu pembiayaan hingga 1 tahun.

### **1. Pembiayaan dengan akad murabahah**

Berdasarkan akad murabahah adalah pembiayaan yang diberikan ke nasabah dengan sistem jual beli. Di mana barang atau jasa yang dibutuhkan oleh nasabah jual ke nasabah dengan tambahan harga/ cost plus atas dasar harga pembelian yang pertama secara jujur. Alur pembiayaan dengan akad murabahah adalah nasabah datang kepada pihak bank untuk membelikan sebuah komoditas dengan kriteria tertentu, dan ia berjanji akan membeli komoditas/barang tersebut secara murabahah, yakni sesuai harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan yang disepakati kedua pihak, dan nasabah akan melakukan pembayaran secara installment (cicilan berkala) sesuai dengan kemampuan finansial yang dimiliki.

### **2. Pembiayaan dengan akad Mudharabah**

Mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara kedua belah pihak yaitu antara nasabah (yang memiliki usaha) dan bank yang menyediakan modal. keuntungan usaha secara

mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Berikut skema pembiayaannya.

Nasabah mengajukan pembiayaan kepada bank untuk memperoleh modal usaha. Bank memproses dan memberikan modal 100% untuk dikelola oleh nasabah. Saat akad berlangsung telah ditentukan porsi bagi hasilnya dan kesepakatan jika terjadi kerugian. Setelah proses usaha berjalan lalu keuntungan dibagi sesuai ketentuan nisbah. Selain itu nasabah juga mengembalikan modal pokok kepada bank.

### **3. Pembiayaan dengan akad musyarakah**

Musyarakah adalah akad kerjasama antara nasabah dan pihak bank dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai nisbah yang disepakati dan resiko akan ditanggung sesuai porsi kerjasama. Akad kerjasama ini hampir serupa dengan mudharabah namun bedanya nasabah juga menaruh modal dalam bisnis yang dijalankannya dan risiko ditanggung kedua belah pihak. Pembagian hasil keuntungan tidak dihitung sesuai dengan porsi modal yang ditetapkan tetapi dengan kontrak yang sudah disepakati bersama di awal, misalnya 60% untuk nasabah dan 40% untuk bank. Berikut penjelasan skema pembiayaan menggunakan akad musyarakah.

Nasabah mengajukan pembiayaan kepada bank dengan akad musyarakah untuk mendapatkan tambahan modal. Keduanya menandatangani akad pembiayaan musyarakah dengan kesepakatan tertentu, misalnya pembagian hasil sebesar 60% untuk nasabah dan 40% untuk bank. namun bila terjadi kerugian maka bank syariah menanggung sebesar 70% dan nasabah menanggung kerugian sebesar 30%.

Sesuai kontrak nasabah dan bank harus menyerahkan dana dan menjalankan usaha. pengelolaan proyek dijalankan oleh nasabah dapat dibantu oleh bank syariah atau menjalankan bisnisnya sendiri bila bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk mengelola

usaha. Lalu setelah kontrak berakhir maka modal dikembalikan kepada masing-masing mitra kerja, yaitu 70% dikembalikan kepada bank syariah dan 30% dikembalikan kepada nasabah.

#### **4. Pembiayaan iB Muamalat Investasi**

Pembiayaan iB investasi adalah produk pembiayaan untuk membantu kebutuhan investasi usaha pelaku usaha sehingga dapat melakukan ekspansi bisnis. Pembiayaan ini menerapkan akad murabahah atau ijarah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan investasi.

Keuntungan pinjaman:

- Dapat digunakan untuk pembelian atau penyewaan tempat usaha, peralatan investasi (mesin, kendaraan, alat berat, dll) dan pembangunan.
- Jangka waktu pengembalian hingga 5 tahun
- Plafon mulai dari Rp 100 juta
- Untuk nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi jika nasabah meninggal dunia
- Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda.

#### **5. Pembiayaan iB Multiguna**

iB Multiguna adalah produk kredit tanpa agunan untuk nasabah payroll Bank Muamalat. Layanan ini membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan barang atau jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, pernikahan, perlengkapan rumah dan tambahan modal usaha. Nasabah yang mengajukan pinjaman ini telah tercover dengan asuransi jiwa, jadi bila suatu saat nasabah meninggal dunia, sisa cicilan akan ditanggung oleh perusahaan asuransi. Selain itu, kelebihan lain yang dimiliki pinjaman tanpa agunan ini antara lain.

- Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian

- Uang muka yang ringan
- Plafon pembiayaan sampai dengan Rp 50 juta
- Jangka waktu pengembalian lebih lama yaitu 5 tahun
- Berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting bank Muamalat
- Persyaratan dokumen yang mudah

Siapa saja yang bisa mengajukan pembiayaan ini?

Pinjaman ini dapat diajukan oleh nasabah yang memenuhi persyaratan seperti

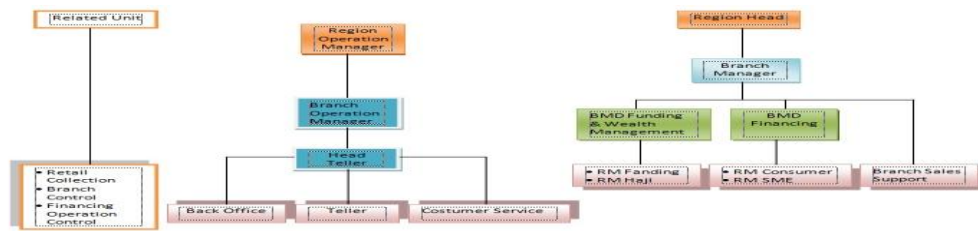
- Minimal usia 21 tahun dan belum pensiun saat berusia 55 tahun saat jatuh tempo pembiayaan
- Berstatus karyawan dan telah menyalurkan fasilitas pembayaran payroll dari Bank Muamalat
- Tidak masuk ke dalam daftar hitam BI Checking dalam 6 bulan terakhir
- Berstatus karyawan tetap minimal 3 tahun termasuk masa kerja sebelum diangkat sebagai karyawan tetap
- Mampu melengkapi persyaratan administratif seperti: formulir pengajuan pembiayaan, fotokopi KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah), Fotokopi NPWP, Slip gaji dan surat keterangan kerja, Surat rekomendasi dari HR atau atasan langsung, Fotokopi legalitas agunan seperti sertifikat tanah/rumah, BPKP kendaraan, bilyet deposito untuk pembiayaan lebih dari 50 juta.<sup>11</sup>

## **H. STRUKTUR ORGANISAI DAN PEMBAGIAN TUGAS PENANGGUNG JAWAB BANK MUAMALAT INDONESIA KCU BALAI KOTA MEDAN**

---

<sup>11</sup> Muamalat branch hand book.doc

## STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 2 . struktur organisasi Bank Muamalat kcu balai kota Medan

### 1. Branch manager

*Branch manager* merupakan pimpinan kantor cabang yang bertanggung jawab atas pencapaian dan kinerja cabang dengan melakukan perencanaan, monitoring dan evaluasi fungsi dan pencapaian sales, *covering area* dan pengelolaan *customer* untuk memenuhi target penjualan yang ditetapkan perusahaan Beberapa wewenang atau tugas yang dilakukan oleh *Branchmanager* diantaranya adalah:

- Bertindak sebagai pimpinan cabang dan bertanggung jawab pada direktur utama atas semua operasional cabang.
- Memimpin kegiatan pemasaran dalam perbankan. Pemasaran perbankan sangat penting dilakukan, hal ini untuk memaksimalkan pendapatan bank. Manager bank harus bisa memimpin kegiatan pemasaran produk-produk perbankan. Kegiatan pemasaran tersebut bisa menggunakan dana yang seefektif dan seefisien mungkin agar program pemasaran yang direncanakan bisa dijalankan dengan baik.
- Memonitor kegiatan operasional perusahaan, monitoring kegiatan operasional perusahaan bisa dilakukan dengan menyusun Rencana Bisnis Bank atau RBB. Setelah penyusunan tersebut maka *Branchmanager* bisa menjalankan RBB yang sesuai bersama dengan staffstaffnya di kantor cabang. Penyusunan RBB bukan hanya disusun dan dijalankan saja, namun manager bank juga harus memonitor rencana tersebut apakah benar-benar dijalankan dengan baik oleh staffnya atukah tidak.

- d. Observasi atas kinerja karyawan. *Branch manager* bank bisa melakukan observasi langsung terhadap kinerja bawahannya. Hal ini penting dilakukan untuk mengetahui sejauh mana karyawan melakukan pekerjaan yang ditugaskan oleh manager.
- e. Memberikan solusi terhadap semua masalah. *Branch manager* bukan hanya memerintah bawahannya saja, namun manager cabang juga wajib memberikan solusi terhadap semua masalah yang dihadapi karyawannya, baik masalah dengan nasabah ataupun masalah dengan sesama karyawan.
- f. Memberi penilaian terhadap kinerja karyawan. Manager cabang bank berhak untuk memberikan penilaian terhadap kinerja yang dilakukan oleh karyawannya.

## **2. Operation Manager**

Sesuai dengan nama jabatannya, pada jabatan *Operational Manager* memiliki tugas utama atas seluruh aktivitas operasional perusahaan. Secara lebih detail tugas *operation manager* adalah sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab kepada *Branch manager* atas semua pelaksanaan standar operasional perusahaan.
- b. Mengawasi serta melakukan koordinasi kegiatan operasional, *Operation Manager* harus melakukan koordinasi untuk pengawasan semua aktivitas yang dilakukan oleh staff perbankan yang berkaitan dengan kegiatan operasional seperti yang tergambar pada bagan. Koordinasi tersebut dilakukan agar kegiatan operasional perbankan bisa berjalan dengan maksimal dan tidak ada kegiatan operasional yang sia-sia.
- c. Melakukan pengembangan kegiatan operasional. Kegiatan operasional kantor cabang juga harus dikembangkan, apakah itu pelayanannya ataupun produk-produk perbankan yang dimiliki. Pengembangan kegiatan dalam hal pelayanan bisa dilakukan *operation manager* dengan mengadakan training secara rutin. Kegiatan lain yang juga bisa dilakukan oleh pihak perbankan adalah dengan mengadakan rapat kinerja staff secara rutin.

- d. Memantau prosedur operasional manajemen resiko. Sebagai seorang *Operation Manager*, tugasnya bukan hanya mengawasi kegiatan operasional perbankan, namun *operation manager* juga harus memantau prosedur operasional dalam hal manajemen resiko.

### **3. Coord Of Financing**

Coord of Financing merupakan marketing pembiayaan yang ditunjuk sebagai penanggung jawab atas semua kinerja Account Manager atau marketing lending. Tugas dan wewenang coord of financing adalah:

- a. Bertanggung jawab pada Branch manager tentang kinerja marketing pembiayaan dalam mencapai target yang telah ditentukan.
- b. Menjadi jembatan untuk memudahkan koordinasi antara account manager dengan Branch manager.

### **4. Coord Of Funding**

Coord of Funding merupakan marketing funding yang ditunjuk sebagai penanggung jawab atas semua kinerja Relationship Manager atau marketing funding. Tugas dan wewenang coord of financing adalah:

- a. Bertanggung jawab pada Branch manager tentang kinerja marketing funding dalam mencapai target yang telah ditentukan.
- b. Menjadi jembatan untuk memudahkan koordinasi antara relationship manager funding dengan Branch manager.
- c. Melakukan koordinasi dengan head customer service mengenai produk funding.

### **5. Account Manager Financing**

Account manager financing merupakan *marketing financing/lending*. Seorang Account manager financing memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab kepada *coord of financing* dalam pencapaian target penjualan produk pembiayaan.
- b. Berorientasi pada target pemasaran produk pembiayaan yang telah ditentukan.



- c. Melakukan analisa awal kelayakan pengajuan pembiayaan nasabah.
- d. Mengawal proses pembiayaan mulai dari pengajuan pembiayaan, analisa kelayakan pembiayaan, mengawasi dan mengingatkan nasabah dalam pembayaran angsuran pembiayaan.

## 6. Relationship Manager Funding

Relationship manager funding merupakan marketing funding/ pendanaan. Seorang marketing funding mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Marketing Funding sendiri bertanggung jawab pada *coord of funding* untuk pencapaian target bidang usaha *funding* (pendanaan).
- b. Seorang *Marketing Funding* harus berorientasi pada target pendanaan yang ditetapkan.
- c. Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan, dan memperluas jaringan atau relasi antar perbankan atau dengan dunia diluar perbankan itu sendiri untuk mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya ke dalam bank dalam bentuk produk yang ditawarkan oleh bank itu sendiri. Produk bank yang dimaksud dibagi menjadi tiga kategori, yaitu dalam bentuk simpanan tabungan, simpanan giro dan simpanan deposito.

## 7. Head Costumer Service dan Costumer Service

Pada dasarnya tugas *head costumer service* dan *costumer service* adalah sama, hanya saja *headcostumer service* bertindak sebagai koordinator untuk memudahkan koordinasi dengan jajaran diatasnya. Secara umum tugas dari *costumer service* adalah:

- a. Menjadi perantara antara bank dengan nasabah. Orang pertama yang dihubungi oleh nasabah sewaktu datang ke bank, baik untuk meminta informasi maupun untuk melaksanakan transaksi.
- b. Menjadi pusat informasi mengenai produk dan jasa bank.
- c. Melayani pembukaan dan penutupan rekening nasabah d) *Handling Complaint*, melayani segala bentuk komplain dari nasabah.

- d. Melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa produk bank seperti transfer, inkaso, pemindahbukuan antar rekening nasabah.

## **8. Personalia**

Posisi personalia merupakan bagian terpenting dalam perusahaan, karena berkaitan erat dengan sumber daya manusia bagi perusahaan. Sehingga tak jarang HRD mendapatkan otoritas tinggi dan dominan di manajerial perusahaan dalam mengambil kebijakan untuk karyawannya. Tugas seorang personalia berhubungan dengan sumber daya manusia, maka seorang personalia harus memahami tugas dan tanggung jawabnya. Berikut ini tugas dan tanggung jawab personalia:

- a. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia. Dalam hal ini termasuk perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan sumber daya manusia dan pengembangan kualitas sumber daya manusia.
- b. Membuat sistem HR yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat SOP, *job description*, *training and development system* dll.
- c. Bertanggung jawab penuh dalam proses rekrutmen karyawan, mulai dari mencari calon karyawan, wawancara hingga seleksi.
- d. Melakukan seleksi, promosi, *transferring* dan demosi pada karyawan yang dianggap perlu.
- e. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan.
- f. Bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus dan tunjangan.
- g. Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja.
- h. Melakukan tindakan disipliner pada karyawan yang melanggar peraturan atau kebijakan perusahaan.

## 9. Bagian Umum

Bagian umum mempunyai tugas melaksanakan tugas pencatatan, pengadministrasian, serta mengawasi ketersediaan perlengkapan layanan untuk menunjang kegiatan operasional.

Tugas dan wewenang bagian umum secara rinci adalah:

- a. Menginventarisasi kebutuhan karyawan dan atau perusahaan sesuai ketentuan yang berlaku.
- b. Pengawasan terhadap pengadaan inventaris kantor dan penyusutan serta pengendalian biaya.
- c. Melakukan pembayaran gaji, uang jasa, pesangon, lembur, dan lainnya sesuai ketentuan.
- d. Membuat laporan bulanan kepada Direksi.

## 10. Unit Support Pembiayaan

Unit support pembiayaan merupakan salah satu bagian yang berfungsi sebagai pelaksana manajemen resiko pembiayaan.

Unit support pembiayaan dibagi menjadi tiga yaitu legal, taksasi/*appraisal* dan administrasi pembiayaan. Berikut tugas dan wewenang masing-masing bagian:

### a. Legal

Fungsi Legal dalam perbankan adalah untuk melindungi dan mengamankan kepentingan bank dari kerugian yang mungkin timbul karena adanya cacat dan atau kelemahan proses hukum dalam aktivitas *funding* maupun *landing*. Dibawah ini adalah tugas-tugas legal:

1. Menganalisis subyek dan obyek hukum dalam bentuk analisa yuridis.
2. Menganalisis keabsahan legal dokumen.
3. Menentukan dokumen-dokumen pendukung standar yang diberlakukan untuk jaminan sebagai persyaratan Penanaman Dana.
4. Mempersiapkan proses pengikatan baik dibawah tangan ataupun Notariel.

5. Memberikan Opini Hukum (*legal opinion*) baik hukum positif maupun hukum syariah yang berkaitan dengan aktivitas Penanaman Dana yang berpotensi bermasalah atau telah bermasalah.

#### **b. Taksasi/Appraisal**

Pada posisi ini, seorang *Appraisal staff* bertugas untuk menilai jaminan yang diajukan oleh calon nasabah, terkait ingin mendapatkan fasilitas pembiayaan dari pihak Bank. Penilaian yang dilakukan terdiri dari dua proses. Proses yang pertama adalah mencocokkan kebenaran data antara dokumen jaminan yang diajukan dengan keadaan fisik jaminan di lapangan. Dalam hal ini, *Appraisal staff* harus melakukan survey lapangan untuk mendata jaminan tersebut. Setelah data didapatkan, kemudian data mentah dituangkan ke dalam laporan hasil survey yang biasa disebut dengan Laporan Taksasi.

#### **c. Admin Pembiayaan**

Didalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani bagian support pembiayaan. Tugas admin pembiayaan berkaitan dengan kelengkapan dokumen mulai dari pencairan dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani oleh bagian administrasi pembiayaan.

### **11. Back Office**

<sup>12</sup>Adapun tugas dari *Back office* pada suatu bank adalah sebagai pendukung dari bagian *Front Office* (*Office Departemen, Marketing*, termasuk *Teller* dan juga *Costumer Services*). Selain itu secara umum tugas *back office* adalah melanjutkan (*follow up*) atas suatu transaksi bank yang dilakukan nasabah pada *front office*.

Tugas Back Office secara umum adalah:

- a. Membuat Voucher Input Transaksi (debit / kredit).
- b. Membuat laporan data transaksi.
- c. Melaksanakan transaksi inkaso dan kliring.
- d. Accounting.

---

<sup>12</sup> Muamalat branch hand book.doc

e. Controlling.

f. I.T.System.

## 12. Head Teller dan Teller

Fungsi seorang *teller* adalah memberikan layanan perbankan bagi nasabah dan atau calon nasabah di sebuah Bank. Fungsi *teller* menjadi sangat krusial karena setiap hari merekalah yang langsung berhadapan dengan nasabah, hal ini tentunya harus di tunjang penampilan yang sempurna setiap saat bagi semua *Teller* Bank.

### Tugas dan wewenang teller adalah:

- a. Seorang *Teller* yang baik harus datang tepat waktu sesuai jam masuk, memastikan semua perlengkapan berfungsi baik (alat penghitung uang, alat pengecek uang palsu pulpen, dsb).
- b. Jika ada nasabah maka harus bersikap ramah, memberi *greeting* (selamat pagi/siang/sore, mengucapkan terima kasih jika sudah selesai), memberi senyum di awal dan akhir pertemuan.
- c. Menjaga penampilan berbusana sesuai standar bank (meja kerja, baju rapi, rambut rapi, mengenakan *ID card*, dsb.)
- d. Jika ada nasabah ingin setor/tarik tunai maka *teller* wajib menghitung uang, mengkonfirmasi jumlah uang kepada nasabah, melakukan perhitungan uang di depan nasabah.
- e. Melakukan pembayaran non tunai/tunai kepada nasabah yang bertransaksi non tunai/tunai di counter bank, dan melakukan *update* data transaksi di sistem komputer bank.
- f. Setelah selesai proses setor/tarik tunai *teller* wajib memberikan slip kuitansi kepada nasabah yang dan menandatangani sebagai tanda tangan pengesahan.
- g. Bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.

## **I. JUMLAH TENAGA KERJA DAN JAM KERJA**

### **1. Jumlah tenaga kerja.**

PT. BA

NK MUAMALAT INDONESIA. Kantor cabang utama Balai kota Medan saat ini mempunyai jumlah tenaga kerja 54 orang.

### **2. Jam kerja**

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA. Kcu Balai kota Medan memiliki jam kerja sebagai berikut:

- a. 07.30 : absensi karyawan
- b. 07.45 - 08.15 : doa dan evaluasi kerja
- c. 08.15 - 17:00 : operasional kerja
- d. 12.00 - 13:00 : istirahat (sholat dan makan siang)
- e. 17.00 : jadwal umum pulang kerja.

Adapun jam kerja yang berlaku selama ini di PT. BANK MUAMALAT INDONESIA. Kantor cabang utama Balai kota Medan adalah di mulai pada pukul 07.45 WIB dan berakhir pukul 17.00 WIB. Sebelum jam kerja dimulai pada pukul tersebut. Para karyawan harus sudah berada di kantor untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas perbankan. Pada sore harinya aktivitas perbankan sudah berakhir dan karyawan harus menyusun dan merapikan berkas agar tidak hilang dan kececeran, akan tetapi ada beberapa karyawan yang harus menambah jam kerjanya (lembur). Hal ini dikarenakan adanya tugas atau pekerjaan yang harus selesai pada saat itu juga.

## **J. SISTEM PENGUPAHAN**

System pengupahan yang ada PT. BANK MUAMALAT INDONESIA. Kantor cabang utama Balai kota Medan diberikan dengan pembayaran upah/gaji yang dilaksanakan setiap bulannya, dimana besar upah/gaji sesuai dengan tingkat jabatan masing-masing karyawan. Fasilitas yang didapatkan adalah berupa tunjangan kesehatan, bonus upah lembur, pemberian fasilitas berupa mobil dinas untuk kegiatan operasional dan promosi produk perusahaan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. PERSYARATAN CALON NASABAH PEMBIAYAAN MODAL KERJA

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan, antara lain untuk peningkatan produksi, baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun kualitatif (peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi). Dalam kegiatan penyaluran dana kepada nasabah, salah satu akad yang digunakan dalam pembiayaan adalah akad *murabahah*. Produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* adalah upaya yang dilakukan Bank Muamalat dalam rangka membantu nasabah memperoleh kemudahan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha nasabah.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ رَحِيمًا

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An Nisa - 29)

#### Ketentuan dan persyaratan calon nasabah

1) <sup>13</sup>Persyaratan individu:

- Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- Fotocopy Kartu Tanda Penduduk dan Kartu Keluarga
- Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah)
- Fotocopy NPWP
- Asli slip gaji dan surat keterangan kerja (untuk pegawai atau karyawan)
- Laporan keuangan atau laporan usaha 2 tahun terakhir

---

<sup>13</sup> Wawancara langsung, Ustd Muhammad Hermein dan M.Syawalul Khairun dibagian *financing* Retail Financing Documentation, 5 Februari 2019

- Fotocopy mutasi rekening buku tabungan atau statement giro 6 bulan terakhir.
- Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
- Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/BPKB/Bilyet deposito/dll)
- Bukti-bukti purchase order atau Surat Perintah Kerja (SPK) jika ada.

2) Persyaratan institusi atau perusahaan:

- Surat permohonan pembiayaan dari manajemen atau pengurus
- NPWP institusi yang masih berlaku
- Legalitas pendirian dan perubahannya (jika ada) dan pengesahannya
- Izin-izin usaha: SIUP, TDP, SITU dan lainnya (jika dibutuhkan) yang masih berlaku
- Data-data pengurus perusahaan
- Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 6 bulan terakhir.
- Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/BPKB/bilyet deposito/dll).

Bukti-bukti prchase order atau Surat Perintah Kerja (SPK) jika ada.

## **B. MEKANISME PROSEDUR PEMBIYAAAN MODAL KERJA MODAL KERJA DENGAN AKAD MURABAHAH BI AL-WAKALAH.**

<sup>14</sup> Seperti perbankan syariah Internasional, transaksi *murabahah* juga merupakan suatu transaksi terbesar di Bank Muamalat Indonesia karena dipandang sebagai transaksi yang memiliki tingkat resiko teringan dibandingkan dengan yang lain, seperti mudarabah. Pembiayaan *murabahah* yang terus berkembang dari waktu ke waktu untuk menyesuaikan kebutuhan nasabah mulai banyak terjadi kurangnya pemahaman masyarakat antara teori dengan praktek *murabahah* yang ada pada perbankan syariah di Indonesia. Dalam hal semacam inilah diperlukan sebuah solusi untuk menjelaskan praktek *murabahah* kurang sesuai dengan aturan dan teori sebagaimana mestinya.

---

<sup>14</sup> Wawancara langsung, Ustd Muhammad Hermein dan M.Syawalul Khairun dibagian *financing* Retail Financing Documentation, 5 Februari 2019



Dalam kegiatan penyaluran dana kepada nasabah atau yang sering disebut dengan pembiayaan, salah satu akad yang digunakan dalam pembiayaan adalah akad *murabahah*. *Murabahah* adalah istilah dalam fikih yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan margin yang diinginkan.

Produk pembiayaan modal kerja yang menggunakan akad *murabahah* adalah upaya yang dilakukan Bank Muamalat dalam rangka membantu nasabah untuk memperoleh kemudahan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha nasabah serta membantu nasabah dalam meningkatkan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi. Penerapan akad *murabahah* untuk penyaluran pembiayaan modal kerja di Bank Muamalat Indonesia dilakukan dengan akad *murabahah* yang disertai dengan akad *wakalah* kepada nasabah untuk membeli barang, karena sebagian besar transaksi *murabahah* yang dilaksanakan oleh Bank Muamalat Indonesia Kcu Balai kota Medan dengan *supplier* yang berada di luar negeri. Dalam hal ini bank hanya bertindak sebagai lembaga intermediasi atau penyalur untuk nasabah kepada pihak ketiga. Adapun persyaratan calon nasabah yang akan melakukan permohonan pembiayaan kepada Bank Muamalat sudah diatur dalam buku pedoman pembiayaan Bank Muamalat.

### **Prosedur pembiayaan modal kerja**

#### **1) Pengajuan pembiayaan:**

- Calon nasabah mengajukan permohonan atas intruksi *Relationship Manager Financing* (RMF) yang sesuai dengan format standart memorandum internal pembiayaan.
- Calon nasabah menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan, seperti; legalitas usaha; profil usaha; izin-izin usaha; otocopy dokumen jaminan; fotocopy dokumen

jaminan; fotocopy/asli dari kontrak atau perjanjian kerja dari Bowher (bila ada); dan laporan keuangan *inhouse* maupun *audited* (bila ada).

2) Verifikasi dokumen calon nasabah:

- Bank akan melakukan verifikasi terhadap data diri nasabah melalui *review* dokumen persyaratan yang diserahkan oleh nasabah.
- Bank (dalam hal ini, *Relationship Manager Financing*) wajib melakukan kunjungan secara *on-site* ke tempat hal-hal sebagai berikut, profil usaha nasabah, profitabilitas usaha, analisa arus kas dan laporan keuangan, dan melakukan analisa yuridis dan analisa kontrak (bila ada).
- Bank akan melakukan penilaian jaminan yang diberikan nasabah yang hasilnya dijadikan pertimbangan bagi komite pembiayaan dalam memberikan keputusan.
- *Relationship Manager Financing* (RMF) akan membuat usulan pembiayaan berdasarkan hasil analisa dan verifikasi terhadap dokumen calon nasabah untuk diajukan ke komite pembiayaan.

3) Persetujuan pengajuan pembiayaan:

- Bank akan memberi keputusan perihal layak atau tidaknya calon nasabah untuk diberikan pembiayaan melalui jalur sebagai berikut; *Financing Risk Asesor* (FRS) atau FRO (*Limit Area Manager*) (apabila diperlukan); *Financing Risk Asesor* (FRS), untuk plafond pembiayaan yang kewenangan untuk memutus persetujuan di atas kewenangan pimpinan cabang dan *area manager* (wajib); dan komite pembiayaan.
- Apabila calon nasabah dinyatakan layak, bank akan memberikan surat persetujuan prinsip pembiayaan kepada calon nasabah.
  - Apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka bank akan segera mengkonfirmasi kepada nasabah dan mengeluarkan surat penolakan pembiayaan.

4) Pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan:

- Apabila nasabah telah dinyatakan layak dan disetujui untuk diberikan pembiayaan, nasabah diminta datang ke bank untuk melakukan pengikatan.

- Bank akan mengecek seluruh keaslian dokumen jaminan.
- Nasabah akan melakukan pengikatan pembiayaan dan jaminan dengan notaris rekanan bank.
- Setelah pengikatan dilakukan bank menyimpan asli dokumen jaminan

5) Pembayaran biaya-biaya sebelum pencairan:

Sebelum pencairan fasilitas pembiayaan nasabah wajib menyediakan dana minimal sebesar seluruh biaya-biaya yang timbul di rekening nasabah.

Biaya yang timbul antara lain; biaya administrasi, biaya asuransi jiwa, asuransi kebakaran, asuransi pembiayaan (bila disyaratkan), biaya notaris, biaya penilaian jaminan, dan biaya materai.

Biaya tersebut didebet oleh bank dari rekening nasabah di Bank Muamalat.

6) Pencairan dana fasilitas:

Setelah seluruh biaya yang timbul didebet oleh bank, maka bank akan mencairkan dana ke rekening nasabah. Realisasi pembiayaan dilakukan terlebih dahulu masuk ke rekening nasabah dan selanjutnya ditransfer/ditransaksikan sesuai dengan kebutuhan pembiayaan ke pihak ketiga.

Sebelum ditransfer/ditransaksikan ke pihak ketiga, rekening wajib di *hold* sebesar pembiayaan yang diberikan.

- Transfer/transaksi ke rekening pihak ketiga harus berdasarkan instruksi nasabah yang disetujui oleh RMF.
- Nasabah wajib menggunakan dana tersebut untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja atau investasi sesuai tujuan pengajuannya.

7) Pembayaran kewajiban oleh nasabah:

- Nasabah membayar sesuai dengan tanggal angsuran pembayaran kewajiban dan jadwal angsuran yang telah disepakati.
- Angsuran nasabah akan didebet oleh bank dari rekening nasabah.

8) Monitoring dan pelunasan pembiayaan:

- i. *Relationship Manager Financing* wajib melakukan monitoring terhadap pembayaran kewajiban nasabah, disamping monitoring terhadap penggunaan dana fasilitas pembiayaan nasabah.
- ii. Monitoring dapat dilakukan secara *On Desk*, yaitu memantau ketetapan pembayaran angsuran, atau *On Site*, misalnya monitoring ke atau lokasi proyek untuk memantau progres pelaksanaan proyek.
- iii. Fasilitas pembiayaan dinyatakan lulus apabila lunas sesuai jangka waktu pembiayaan dan nasabah melunasi sebelum jatuh tempo fasilitas pembiayaan.
- iv. Nasabah dapat melakukan pelunasan dengan cara menyetorkan dana sesuai dengan sisa pokok atau sisa pokok ditambah bagi hasil ataupun margin (sesuai ketentuan pelunasan yang diisyaratkan oleh komite pembiayaan).

Setelah pembiayaan nasabah lunas, maka bank akan melakukan pelepasan jaminan.

Langkah awal yang harus dilakukan nasabah untuk pengajuan pembiayaan adalah calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan atas intruksi *Relationship Manager Financing* (RMF) yang sesuai dengan format standar memorandum internal pembiayaan. Selanjutnya, calon nasabah menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan kepada Bank Muamalat untuk kemudian Bank Muamalat akan melakukan verifikasi dokumen calon nasabah.

Apabila calon nasabah dinyatakan layak oleh bank, maka bank akan memberikan surat persetujuan pembiayaan kepada calon nasabah dan apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka bank akan segera mengkonfirmasi kepada nasabah dan mengeluarkan surat penolakan pembiayaan. Setelah calon nasabah dinyatakan layak, maka Bank Muamalat dan calon nasabah akan melakukan akad (pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan). Sebelum pencairan fasilitas pembiayaan nasabah wajib menyediakan dana minimal sebesar seluruh biaya-biaya yang muncul di rekening nasabah, biaya tersebut akan didebet oleh bank dari rekening nasabah di Bank Muamalat. Setelah seluruh biaya yang timbul didebet oleh bank, maka bank akan mencairkan dana ke rekening nasabah, realisasi pembiayaan dilakukan

terlebih dahulu masuk ke rekening nasabah dan selanjutnya ditransfer sesuai dengan kebutuhan pembiayaan ke pihak ketiga.

Dalam pelaksanaan pembiayaan modal kerja *murabahah*, berikut ini adalah perjanjian yang digunakan dalam transaksi yang terjadi di Bank Muamalat Indonesia Kcu balai kota Medan.

a. Profil akad *murabahah*.

Nama yang digunakan oleh Bank Muamalat Indonesia dalam menerapkan akad *murabahah* dalam transaksi pembiayaan adalah akad pembiayaan *murabahah*, akad ini terdiri dari 5 (lima) pasal yang terdiri dari:

- 1) Pasal 1 definisi
- 2) Pasal 2 pokok akad dan objek akad
- 3) Pasal 3 syarat realisasi
- 4) Pasal 4 pemberian jaminan
- 5) Pasal 5 ketentuan penutup.

<sup>15</sup>Selain menggunakan akad *murabahah* dalam transaksi pembiayaan modal kerja, Bank Muamalat Indonesia juga menyertai akad *wakalah* dalam transaksi pembiayaan modal kerja tersebut secara terpisah serta beberapa lampiran diantaranya formulir pemesanan, *purchase order* (surat pemesanan) dan surat tanda terima barang.

b. Pemenuhan terhadap rukun dan syarat *murabahah*.

Secara umum perjanjian *murabahah* yang dibuat oleh Bank Muamalat Indonesia telah memenuhi rukun dan syarat *murabahah* dengan rincian sebagai berikut:

**Rukun Murabahah**

1. Penjual

- Bank Muamalat

---

<sup>15</sup> Wawancara langsung, Ustd Muhammad Hermein dan M.Syawalul Khairun dibagian *financing* Retail Financing Documentation, 5 Februari 2019

2. Pembeli

- Nasabah Pembiayaan

3. Objek Murabahah (Barang)

- Lamiran Murabahah

4. Harga Barang (Termasuk Keuntungan)

- Pasal 2 dan Lampiran Murabahah

5. Sighat akad Murabahah

- Berdasarkan hal tersebut di atas kedua belah pihak sepakat diri untuk mengadakan perjanjian pembiayaan murabahah.

**Syarat Murabahah**

1. Syarat Penjual

- Pimpinan Bank muamalat Kcu Balai Kota Medan

2. Syarat Pembeli

- Direktur perusahaan, Peneruma pembiayaan

3. Syarat Barang

- Lampiran Murabahah

4. Syarat Harga

- Pasal 2 dan Lampiran Murabahah

5. Syarat Keuntungan

- Pasal 2 dan Lampiran Murabahah

6. Syarat sighat akad murabahah

- Bahwa penerima pembiayaan bermaksud mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bank untuk mendapatkan pembiayaan prinsip murabahah.
- Bahwa Bank menyetujui untuk menyediakan pembayaran dengan prinsip murabahah kepada penerima pembiayaan.
- Berdasarkan hal di atas, kedua belah pihak sepakat mengikatkan diri untuk mengadakan perjanjian pembiayaan murabahah.

IB Muamalat Modal Kerja memiliki beberapa keuntungan yang bisa Anda dapatkan, di antaranya.

- a. Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad musyarakah, mudharabah, atau murabahah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja
- b. Dapat digunakan untuk meningkatkan atau memenuhi tambahan omset penjualan dan membiayai kebutuhan bahan baku atau biaya-biaya overhead
- c. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan spesifikasi modal kerja
- d. Plafond mulai Rp 100 juta
- e. Untuk nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila Anda meninggal dunia
- f. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda
- g. Dapat menggunakan skema revolving maupun non-revolving (bergantung karakteristik Nasabah)
- h. Dapat memanfaatkan pembiayaan rekening koran syariah sehingga lebih smemudahkan Anda dalam mencairkan pembiayaan.

#### **Status Nasabah dengan Pihak Bank Apabila Nasabah mengalami Masalah Pada Pelunasan Pembiayaan Modal Kerja .**

Menurut UU No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 12 tentang Perbankan menyatakan Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

#### **Upaya dalam menyelesaikan pembiayaan Modal Kerja bermasalah**

<sup>16</sup>Strategi yang umumnya dijalankan, secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi 2 (dua) macam pendekatan, yaitu: (1) Soft Approach; (2) Hard Approach. Apabila cara Soft Approach tidak dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi, selanjutnya akan ditempuh cara Hard Approach yang melibatkan jalur hukum, yaitu dapat berupa:

- a. BASYARNAS (Badan Arbitrase Syariah Nasional), penyelesaian tersebut dilakukan melalui keadaan setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- b. Pengadilan, dapat berupa:
  1. Eksekusi Hak Tanggungan (HT) atas agunan;
  2. Eksekusi agunan yang diikat secara Fidusia yang didaftarkan ke Kantor Pendaftaran Fidusia (KPF);
  3. Melakukan gugatan terhadap aset-aset lainnya milik nasabah, baik yang berlokasi di dalam maupun di luar negeri;
  4. Pelaporan pidana terhadap nasabah, dsb.
  5. Melibatkan pihak kepolisian

Alternatif terakhir ini (hard approach) dilakukan apabila:

1. Nasabah tidak dapat dihubungi.
2. Nasabah melarikan diri.
3. Nasabah tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya sementara sesungguhnya nasabah memiliki kemampuan untuk itu.
4. Nasabah tidak bersedia menyerahkan agunannya

#### Upaya Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

---

<sup>16</sup> Wawancara langsung Dengan Pak Tio dan M.Syawalul Khairun dibagian *financing* Retail Financing Documentation, 19 juni 2019



- a. Bersikap Defensif. Bank harus dapat memaklumi apabila debitur bersikap defensif pada saat di beritahu bahwa karna perkembangan kondisi kegiatan usaha dan keuangan mereka yang kurang menguntungkan, kualitas pembiayaan yang bank terima menurun.
- b. Sensitif. harus dapat menyimpulkan apakah debitur yang bersangkutan memang mempunyai sifat pemarah dan menjadi sensitif karena kondisi perusahaan tidak menguntungkan.
- c. Konfrontatif. Sikap konfrontatif hampir mirip dengan defensif, yaitu tidak mau bekerja sama dengan bank untuk menyelesaikan masalah yang sedang di hadapi debitur dengan baik. Perbedaan sikap konfrontatif dengan defensif adalah dalam sikap konfrontatif debitur mencoba mencari-cari kesalahan bank sehingga mereka dapat memberikan kesan bahwa bank ikut bertanggung jawab atas timbulnya kesulitan yang sedang mereka hadapi.

Menyerahkan Penyelesaian Masalah Kepada Bank. Sikap menyerah seringkali muncul karena debitur merasa putus asa. karena kondisi perusahaan sudah terlalu parah, biasanya jumlah nilai harta yang dimiliki debitur [termasuk harta jaminan] tidak dapat menutupi jumlah pembiayaan dan bagi hasil tertunggak dalam keadaan seperti itu, pilihan terbaik bagi bank adalah bersedia menanggung kerugian dengan jalan hanya menerima pembayaran kembali sebagian dari jumlah pembiayaan dan bagi hasil tertunggak.

#### **Nasabah Non Muslim Yang melakukan pembiayaan Modal Kerja Di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Balai Kota Medan.**

Seperti pada Bank Muamalat sebagian besar nasabah non muslim memilih pembiayaan di sana karena murah. Yang dimaksud murah di sini adalah biaya *mark up*. Menurut mereka jika dihitung-hitung lebih murah dengan *mark up* dari pada dengan sistem bunga yang selalu berubah-ubah. Dan perubahannya tersebut pun tanpa ada pemberitahuan kepada para nasabahnya.

Selain itu juga pelayanannya yang bagus kepada para nasabahnya, ternyata membuat nasabah menjadi nyaman dan membuatnya semakin senang dengan bank syariah. Oleh karena itu, selama proses pembiayaannya, masa angsuran hingga pelunasan para nasabahnya merasa nyaman sekali. Dan membuat mereka pun menjadi lebih bersemangat dalam membayarkan angsuran-angsurannya.

Prosesnya yang cepat juga menjadi nilai plus bagi para nasabahnya. Sehingga, tak heran nasabah non muslim di Bank Muamalat Kcu Balai kota Medan ini terbilang banyak. Dan yang terpenting juga adalah prosesnya juga tidak rumit. Sehingga, terasa lebih mudah, murah dan nyaman.

Kepercayaan nasabah terutama nasabah non muslim merupakan factor yang sangat penting dalam pembiayaan *murabahah*. Dalam ajaran agama manapun melarang adanya riba karena praktik yang seperti itu akan menguntungkan sepihak saja dan pihak lainnya akan dirugikan. Maksudnya praktek riba justru akan merugikan para nasabah. Kepercayaan nasabah juga dapat timbul karena pelayanan pihak Bank yang sangat loyal. Loyal yang dimaksudkan di sini adalah pihak Bank Muamalat Kcu Balai Kota Medan bersedia langsung datang berkunjung ke rumah calon nasabah. Selain itu pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank Muamalat sangat baik jika dibandingkan dengan Bank Umum Konvensional.

Bank Muamalat maupun sangat memprioritaskan keuntungan bersama bagi para nasabahnya meskipun nasabah tersebut non muslim.

#### 1. Motivasi nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan *murabahah* di Bank Muamalat Indonesia Kcu Balai Kota Medan.

Hal yang sangat mempengaruhi motivasi nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan *murabahah* adalah karena kualitas pelayanannya yang sangat bagus. Selanjutnya karena pihak memberikan berbagai kemudahan dalam prosedurnya. Selain itu juga dengan memberikan berbagai asuransi dan juga berbagai hadiah yang menarik dalam Muamalat

berbagi rejeki bagi yang beruntung. Dan tentunya juga karena biaya *mark up* jauh lebih rendah dari pada bunga.

2. Kepercayaan nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan *murabahah* di Bank Muamalat Indonesia Kcu Balai Kota Medan.

Dengan peralatan dan perlengkapan kantor yang sangat memadai dalam menunjang proses pembiayaan, membuat prosesnya mudah dan cepat. Selain itu bank syariah yang memiliki *image* atau reputasi yang baik membuat masyarakat sudah tidak ragu lagi menaruh dananya di bank syariah termasuk kalangan non muslim. Dan risikonya yang sangat kecil dari pada bank umum konvensional yang mana sangat mudah goyah jika nilai kurs sedang naik atau turun.

**TABEL LAMPIRAN****LAMPIRAN 1****Data Pembiayaan Modal Kerja Murabahah bi Al Wakalah, CAR, ROA, NPF dan FDR****Pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk Balai kota Medan****Dan Inflasi Indonesia****Periode Maret 2014- Desember 2018**

| Tahun/ Bulan |           | Pembiayaan<br>Modal Kerja<br>Murabahah<br><br>(Juta<br>Rupiah) | Log<br><br>Murabahah | CAR<br><br>(%) | ROA<br><br>(%) | FDR<br><br>(%) | NPF<br><br>(%) | Inflasi<br><br>(%) |
|--------------|-----------|--|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|
| 2014         | Maret     | 6,471,239  | 15,6829              | 10.52          | 1.48           | 99.47          | 5.83           | 3,65               |
|              | Juni      | 6,978,378  | 15,7583              | 10.12          | 1.07           | 103.71         | 3.93           | 4,37               |
|              | September | 7,474,754  | 15,827               | 14.62          | 0.81           | 99.68          | 3.36           | 6,15               |
|              | Desember  | 8,530,159  | 15,9591              | 13.32          | 1.36           | 91.52          | 3.51           | 6,32               |
| 2015         | Maret     | 9,969,013  | 16,115               | 12.42          | 1.38           | 95.82          | 3.99           | 6,84               |
|              | Juni      | 11,597,752   | 16,2663              | 11.64          | 1.74           | 95.71          | 3.57           | 5,89               |
|              | September | 12,350,287   | 16,3292              | 12.59          | 1.55           | 92.45          | 3.71           | 4,67               |
|              | Desember  | 13,258,947   | 16,4002              | 12.05          | 1.52           | 85.18          | 1.78           | 4,12               |
| 2016         | Maret     | 13,539,401   | 16,4211              | 12.13          | 1.51           | 97.08          | 1.97           | 3,73               |
|              | Juni      | 15,706,215   | 16,5696              | 14.55          | 1.61           | 99.85          | 1.94           | 4,49               |
|              | September | 17,548,858   | 16,6805              | 13.28          | 1.62           | 99.96          | 1.61           | 4,48               |
|              | Desember  | 21,264,177   | 16,8726              | 11.70          | 1.54           | 94.15          | 1.81           | 4,41               |
| 2017         | Maret     | 23,187,325   | 16,9591              | 12.08          | 1.72           | 102.02         | 1.76           | 5,26               |
|              | Juni      | 24,464,903   | 17,0128              | 13.62          | 1.66           | 106.44         | 1.86           | 5,26               |
|              | September | 25,106,888   | 17,0387              | 12.95          | 1.68           | 103.40         | 1.84           | 8,6                |
|              | Desember  | 26,233,376   | 17,0825              | 17.55          | 1.37           | 99.99          | 0.78           | 8,36               |
| 2018         | Maret     | 26,921,209   | 17,1084              | 17.64          | 1.44           | 105.40         | 1.56           | 7,76               |
|              | Juni      | 28,328,708   | 17,1594              | 16.37          | 1.03           | 96.78          | 3.18           | 7,09               |
|              | September | 28,783,605   | 17,1753              | 14.77          | 0.10           | 98.81          | 4.74           | 4,35               |
|              | Desember  | 27,764,410   | 17,1393              | 14.22          | 0.17           | 84.14          | 4.76           | 9.78               |

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **KESIMPULAN**

Pelaksanaan pembiayaan modal kerja *murabahahbi al-wakalah* di Bank Muamalat Indonesia Kcu balai kota Medan dilakukan dengan akad *murabahah* yang disertai dengan akad *wakalah* kepada nasabah untuk membeli barang. Adapun pembiayaan tersebut bertujuan untuk membantu nasabah dalam meningkatkan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi. pelaksanaan pembiayaan modal kerja *murabahahbi al-wakalah* di jelaskan bahwa apabila bank telah melakukan konfirmasi pembelian suatu barang atau komoditi kepada *supplier*, maka secara prinsip bank telah membeli barang. Walaupun secara akuntansi belum terdapat aliran dana kepada *supplier*, namun bank berkomitmen untuk melakukan pembayaran uang pembelian barang kepada *supplier* yang diwakilkan kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakalah*.

#### **SARAN**

Dari hasil pembahasan yang telah penulis paparkan diatas, maka untuk jadi bahan pertimbangan penulis memberikan saran sebagai berikut :

##### **1. Bagi Perusahaan**

Perusahaan harus mempertahankan dan terus meningkatkan kepercayaan nasabah dengan cara meningkatkan kinerja operasi perusahaan supaya dapat berkembang. Perusahaan harus juga memberikan berbagai program-program yang sesuai dengan prinsip syariah dan menyakinkan nasabah agar terus bekerjasama dengan perusahaan dan memberikan kepercayaan sepenuhnya kepada PT. Bank Muamalat Indonesia

##### **2. Bagi Nasabah**

Nasabah harus lebih selektif dan berhati-hati dalam memilih bank yang akan diajak bekerja sama, apakah bank tersebut sudah menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. Sehingga nasabah mendapatkan rasa tenang dan nyaman, serta keberkahan yang

diinginkan dapat tercapai.

### 3. Bagi Fakultas

Pengetahuan mahasiswa mempunyai pengaruh yang positif, signifikan terhadap minat pengetahuan lebih dalam tentang perbankan syariah, untuk itu sebaiknya fakultas lebih memperhatikan lagi pengetahuan mahasiswa pada praktik kerja perbankan syariah, sehingga minat mahasiswa terhadap perbankan syariah meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana, Jakarta. *Brosur Bank Muamalat*.

Gemala Dewi, 2004, *Aspek-aspek Hukum dalam perbankan & Perasuransian Syariah Di Indonesia*, PT. Kencana, Jakarta.

Muthaher Osmad, 2012, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Graha Ilmu, Yogyakarta. Softcopy Buku Pintar kpr Bank muamalat Indonesia.

Al Quran Dan Terjemahan, 2004, Departemen Agama Republik Indonesia, CV Jumanatu Ali Art (J-ART)

Sugiyono, 2016, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Penerbit Alfabet, CV Bandung.

Umam Khotibul dan Setiawan Budi Utomo, 2016, *Perbankan Syariah: Dasar dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.

Muamalat branch hand book.doc

Wawancara langsung bagian Retail *Financing*, 19 Februari 2019

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis dilahirkan di Tanjung Balai Pada tanggal 30 Desember 1999, putra dari pasangan suami-istri Suheri dan Suryani.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD Di MIS Perguruan Islam Ummul Yatama Tanjung Balai Pada Tahun 2010, Tingkat SLTP di MTs.s YMPI ST Raso Tanjung Balai Pada Tahun 2013., dan tingkat SLTA di MAS YMPI ST Raso Tanjung Balai Pada Tahun 2016, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan mulai tahun 2016.

Pada masa menjadi mahasiswa, penulis mengikuti berbagai aktivitas kemahasiswaan/kepemudaan antara lain, IMM, dan Organisasi daerah PEMTA Tanjung Balai Dan PB FOSMA Asahan.